Intervista al dott. Mario Breglia (Scenari Immobiliari): il mercato residenziale

*INTERVISTA DI GIANNI GUERRIERI**
*AL DOTT. MARIO BREGLIA***

Mario Breglia è fondatore e presidente di Scenari immobiliari, un importante e storico istituto indipendente di studi e ricerche di economia del territorio. Con lui vorremmo approfondire alcune questioni sul mercato residenziale in Italia.
Dal punto di vista del ciclo immobiliare, sappiamo che dal 1998 al 2006, vi è stato un imponente ciclo espansivo, sia delle quantità scambiate che dei valori di scambio; che a partire dal 2007-2009 il mercato residenziale ha subito fino al 2013, a parte un biennio di relativa stazionarietà, il crollo delle quantità scambiate, non accompagnato da una analoga flessione dei prezzi che solo a partire dal 2012 hanno iniziato a subire significative riduzioni; che, infine, dal 2014 mentre le compravendite sono ripartite con un tasso medio annuo tra il 2013-2019 del 7,6%, i prezzi hanno continuato a scendere, salvo tornare a piccole variazioni positive, secondo l'ISTAT, tra la fine del 2019 ed il 2020. Poi nel 2020 tutto si è fermato per via della pandemia COVID-19. Tuttavia, secondo gli ultimi dati pubblicati dall'OMI (al momento dell'intervista), il primo semestre del 2021 mostra un fortissimo rimbalzo rispetto al 2020 (e ciò in parte era scontato), ma mostra anche, e questo è il dato più significativo, un aumento consistente delle unità abitative scambiate anche rispetto all'analogo periodo del 2019: +21,9%, in assoluto circa 65 mila abitazioni acquistate in più.

D. *Una prima domanda è relativa a questo trend tendenziale di ripresa post-pandemia del mercato residenziale: era atteso, oppure si è innescato qualcosa di nuovo che spinge le famiglie all'acquisto. In effetti, i tassi di interesse sono ancora bassi, ma occupazione e reddito non hanno ancora raggiunto i livelli pre-pandemia. Qual è la tua valutazione?*

R Il mercato residenziale italiano era in una fase di lieve ripresa, iniziata nel 2018 e continuata nel 2019. Una ripresa lontana da quanto stava avvenendo nel resto d'Europa, ma comunque significativa. Il *post* pandemia mostra un normale rimbalzo del mercato dovuto al sostanziale blocco di attività durato diversi mesi. Ma è in atto, ovunque in occidente, una spinta del tutto nuova verso l'acquisto di una casa. Mentre fino al gennaio 2020 le motivazioni di acquisto erano variegate (dalla casa per i figli all'investimento a reddito da locazione breve), con il 2021 la spinta deriva dal "miglioramento abitativo". La permanenza forzata delle famiglie all'interno delle case per lavorare/studiare/divertirsi/dormire, ha mostrato i limiti e le debolezze dell'immobile. Nelle città la dimensione media delle case è intorno ai 70 mq, un alloggio su tre ha un bagno solo e uno su quattro non ha alcuno spazio esterno. Per non parlare del rumore, la scarsa luminosità o la mancanza di infrastrutture tecnologiche. Da qui la spinta a cercare una casa diversa, non solo più ampia ma più funzionale alla vita della famiglia. Ne hanno beneficiato innanzitutto le poche case nuove, ormai vendute sulla carta con anticipi di anni. E anche quelle da rifare integralmente. È un processo appena iniziato e condizionerà il mercato per lungo tempo. I mutui con bassi rendimenti sono solo la "ciliegina sulla torta" e non certo un motore del mercato. A fronte dei tassi bassi ci sono istruttorie delle banche lunghe e spesso senza successo.

* Direttore della DC SEOMI, Agenzia delle Entrate, gianni.guerrieri@agenziaentrate.it
** Presidente di Scenari immobiliari e Presidente della SIDIEF

D *Fermando la fotografia al 2019 e ipotizzando un 2021 che superi i livelli del numero di abitazioni acquistate nel 2019, siamo comunque ancora nettamente al di sotto dei livelli conseguiti nel picco del 2006. Tuttavia, a fronte di questa indubbia crescita della domanda, l'offerta di nuove case, misurata dai permessi a costruire in termini di numero di abitazioni (ISTAT), continua a mostrare una estrema debolezza. Fatto pari a 100 il numero di abitazioni con permesso a costruire rilasciato nel 2006, il numero indice del 2019 è pari a 21. Pertanto la domanda viene soddisfatta sostanzialmente da abitazioni esistenti. La "latitanza" dell'offerta di nuove case dipende forse dalla riduzione del livello dei prezzi che ha reso meno conveniente costruire, a causa della riduzione inevitabile dei margini di profitto? Oppure dipende da fattori, più strutturali, quali per esempio le incertezze normative, la carenza di aree edificabili o per contro difficoltà a utilizzare aree da riqualificare e "rigenerare", oppure, come taluni sostengono, la mancanza di prodotti innovativi?*

R Sicuramente l'insieme delle cause esposte. Ma la crisi delle nuove costruzioni è iniziata nel 2010 con la grande ondata di fallimenti di imprese di costruzione con oltre cento miliardi di crediti in sofferenza (NPL) che hanno appesantito i bilanci delle banche e portate alcune al fallimento. La catena del valore del mondo delle costruzioni è rotta quasi ovunque. Si aggiungano poi le politiche delle amministrazioni locali che impediscono di costruire sui terreni agricoli o *ex* agricoli. Le poche aree edificabili non finite in fallimenti hanno costi molto elevati e possono rendere poco economica l'operazione immobiliare. Le aree pubbliche edificabili non esistono più e quelle messe in vendita da soggetti quali le ferrovie hanno valori di mercato spesso non incentivanti.

D *La domanda di case si può distinguere in quattro blocchi: 1) la domanda di abitazioni principali da parte di famiglie che non hanno casa di proprietà; 2) la domanda di abitazioni principali da parte di famiglie che hanno già una abitazione principale ma intendono sostituirla; 3) la domanda di investimento; infine, 4) la domanda per soddisfare un bisogno non primario (la cosiddetta seconda casa per vacanze). Secondo alcune stime pubblicate dall'OMI-Agenzia Entrate, nel 2018, le quote di NTN, per i soli acquisti di persone fisiche, relative ai quattro gruppi sono rispettivamente del 57%, del 17%, del 21%, e del 5,6%. La stima del 21%, come quota della domanda di investimento, è più incerta. Infatti se per il 6,5% è sicuramente domanda di investimento, in quanto all'acquisto è seguita la locazione, per il rimanente 14,7% si tratta di case acquistate in comuni non turistici e tenute a disposizione, in cui si annidano plurime motivazioni o omissioni (seconda casa acquistata in città d'arte o in paesini non turistici ma di nascita; case tenute a disposizione come investimento precauzionale – assicurare all'attualità un'abitazione principale nel futuro per i figli -, case affittate in nero). Ammesso che queste stime riflettano le condizioni della domanda, spiccano comunque tre fatti: una domanda di abitazioni principali nettamente prevalente, una bassa quota di domanda di investimento certa, e una quota significativa di abitazioni che vengono tenute a disposizione (pur se, come si è detto, il dato nasconde plurime motivazioni di acquisto). Una prima domanda: perché per soddisfare il bisogno primario della dimora si va principalmente sul mercato della proprietà (che impone rigidità localizzative e un esborso di capitale iniziale) e non sul mercato della locazione?*

R Negli anni la SIDIEF, la società immobiliare della Banca d'Italia, di cui sono Presidente, ha promosso una serie di ricerche e convegni sul tema della locazione. Emerge una domanda potenziale di oltre un milione di alloggi concentrati nelle grandi città. A comporre la domanda ci sono giovani, famiglie di nuovi italiani, studenti, ecc. La risposta a queste domande non può venire dal mercato dei privati che affittano una o due alloggi, ma da investitori istituzionali che creano e gestiscono patrimoni pensati e studiati per la locazione. Esempio di successo è la Germania. In questa fase storica c'è grande interesse, da parte degli investitori globali, a investire nella locazione residenziale. Qualche operazione di successo è in atto anche in Italia. Ma serve una seria politica fiscale di incentivo ai privati. Senza dimenticare che fino al 1970 l'Italia aveva un rapporto case in proprietà e in locazione in linea con il resto d'Europa. Poi le scelte politiche hanno creato il mondo dei piccoli proprietari.

D *La seconda domanda è ovviamente connessa alla prima e cioè, perché la quota del flusso di investimenti in abitazioni da parte delle famiglie per offrirle in locazione è relativamente modesta (6,5%). È vero che il rendimento netto (a prescindere dalle variazioni in conto capitale) non è elevatissimo (ipotizzo che un contratto a libero mercato possa dare mediamente tra il 2 e il 3%). Tuttavia, rispetto ad altri impieghi, forse più rischiosi, sarebbe comunque da apprezzare. Non si investe perché comunque c'è poca domanda per locazione? Oppure la domanda da locazione esiste, ma non può accedervi ai canoni di locazione richiesti?*

R Nessuna persona intelligente compra una casa da dare in locazione pagando il dieci per cento come imposta di acquisto e poi pagando IMU e tutte le altre tasse con il massimale più alto. Si locano case già di proprietà. Per gli investitori si veda la risposta precedente.

D *Vorrei soffermarmi sulla composizione della domanda da locazione per residenza. Da dati ISTAT e EUROSTAT risulterebbe che in Italia le famiglie in affitto sono circa ¼. Di queste, limitatamente a quelle che pagano un affitto a libero mercato, per il 30% il costo dell'abitazione è superiore al 40% del reddito disponibile. Le famiglie in affitto, inoltre, rappresentano una fascia debole della popolazione (nel primo quintile di reddito quasi il 46% vive in affitto). Infine, sono in prevalenza le famiglie che vivono in affitto a registrare un indice di sovraffollamento elevato. Se questa è la componente della popolazione che maggiormente cerca una soluzione nel mercato della locazione, non si pone un problema in ordine alla capacità proprio del mercato ad offrire una soluzione al problema abitativo?*

R Dobbiamo dire la verità. Quello della locazione non è un vero mercato. Le famiglie, salvo che nelle zone ad alta vocazione turistica, affittano alloggi marginali e spesso non ristrutturati, chiedendo canoni sproporzionati ai redditi degli inquilini. Chi li accetta lo fa perché non ha alternative e compra una casa appena possibile. Solo in presenza di una offerta seria e importante di alloggi pensati per la locazione e gestiti in modo professionale da soggetti capaci e grandi, si può parlare di mercato.

D *Cambiando tema, alcuni autori hanno parlato di "case di carta" con riferimento alla finanziarizzazione intervenuta nell'ultimo ventennio nel mercato immobiliare, con il ricorso delle famiglie all'indebitamento, con i processi di cartolarizzazione dei mutui e degli immobili pubblici, con la costituzione dei fondi immobiliari. Qual è il tuo giudizio su questi processi, in particolare con riferimento al bene casa?*

R L'indebitamento delle famiglie sui mutui è in linea con la media europea e il tasso di non pagamenti tra i più bassi al mondo. Purtroppo i fondi immobiliari italiani per i risparmiatori, dopo una prima stagione di successi, sono stati abbandonati dal sistema bancario che non li ha sostenuti né creato un secondo mercato. Ne sono emersi i limiti di una normativa frettolosa e poco attenta alle dinamiche del settore immobiliare.

D *In molti convegni promossi da Scenari Immobiliari, non ultimo al Forum annuale a Santa Margherita Ligure, si è posta molta enfasi alla potenzialità che può avere il mercato immobiliare italiano nell'attrarre investitori esteri e, al contempo, alle difficoltà di far atterrare realmente questi investimenti in Italia. È vero che qualcosa di positivo sembra emergere proprio quest'anno. Qual è la situazione secondo il tuo punto di vista e quali prospettive possono effettivamente realizzarsi nel medio periodo.*

R Gli investitori esteri hanno investito oltre 50 miliardi di euro nel nostro Paese negli ultimi dieci anni. Molto di più di quanto abbiano fatto gli investitori italiani. Lo spazio di crescita, per italiani e stranieri, dipende da dove far "atterrare" questi investimenti. Le città valide sono poche. Dopo Milano si sta affacciando Roma, mentre vanno bene Firenze e Venezia per gli alberghi. Molti mercati sono in crescita come la logistica e il *living*. Le aspettative sono positive ma bisogna ricordare che i mercati vivono di flussi in ingresso e poi di uscita.

D *Per ultimo una domanda sugli scenari futuri a medio-termine sul mercato residenziale. Il fattore demografico non sembra possa costituire un motore della domanda per il futuro, viste le previsioni demografiche circa il calo della popolazione, soprattutto quella tra i 30 e i 50 anni che normalmente rappresenta la classe di età degli acquirenti di un'abitazione. Quali possono essere gli sviluppi futuri, anche alla luce delle nuove esigenze poste, da un lato, dalla tragica esperienza della pandemia e, dall'altro, dalla necessità di procedere anche rapidamente ad una transizione ecologica del nostro modello di sviluppo economico-sociale?*

R Il tema dei prossimi anni è la riduzione dei mercati. Un paese che invecchia e che non ha giovani, con città in forte declino, comporta la necessità di ripensare tutti i mercati attuali. E soprattutto tener conto della prevedibile contrazione dei volumi. È necessario entrare in una nuova dimensione culturale anche nel settore edilizio/immobiliare. L'aspetto dimensionale sarà sostituito da quello qualitativo. Faccio l'esempio delle città. Entro dieci anni i due terzi delle città italiane subiranno un calo tra il 10 e il 20 per cento della popolazione. Cosa accadrà agli appartamenti vuoti, ai negozi che chiudono, agli uffici deserti, alle scuole chiuse? Nelle città attrattive si cercheranno case piccole e per brevi periodi, soprattutto in affitto. I centri commerciali probabilmente subiranno una forte contrazione. Sarà quasi impossibile edificare il nuovo e la riqualificazione sarà complicata. È uno scenario carico di incertezze, e con una crescente richiesta di innovazione nei prodotti e nei servizi.